

¿CÓMO MEJORAR TU NEGOCIO?

C.P.C. y M.I. LIGIA AGUAYO ROSADO

CONTENIDO

- 1 Las expectativas en su negocio.
- 2 El negocio y las utilidades.
- 3 Descubra sus puntos fuertes y puntos débiles

CONTEXTO EMPRESARIAL DE HOY

El empresario actual para enfrentar con éxito estos desafíos y asegurar que su empresa sea sostenible en el futuro necesita utilizar el pensamiento estratégico en su organización.

- ¿Qué significa ser empresario hoy?
- ¿Cuáles son los principales retos de los empresarios?
- ¿Cuál es la situación actual de los sectores?
- ¿Cuáles son las variables imperativas del entorno empresarial?

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO

“

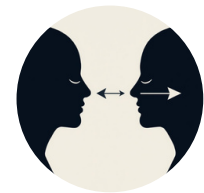
Forma de poder representar un determinado "modelo mental" que debe llevar a la organización a reflexionar sobre su proyecto empresarial, es decir, sobre lo que quiere ser y hacer, analiza la conveniencia o no de cambiar lo que se está haciendo en el presente, el tipo de organización a que se ha llegado, con el fin de tener un futuro mejor, como respuesta efectiva a su reto estratégico.

(Eduardo Bueno)

PUNTOS BÁSICOS DE REFELEXIÓN



Conocimiento de mi empresa



Mi situación frente a la competencia



Mis oportunidades de crecimiento



Una lectura a mi mercado



Consolidando mi empresa

¿EN QUÉ PUEDO MEJORAR MI EMPRESA?

Debo evaluar aspectos como entorno e integración, comerciales, contables y financieros, organizacionales y de procesos.

Proceso de evaluación integral permanente de cada una de las áreas de la empresa con el fin de determinar fortalezas y oportunidades de mejoramiento para mi organización.

Proceso de evaluación integral permanente de cada una de las áreas de la empresa con el fin de determinar fortalezas y oportunidades de mejoramiento para mi organización.

ESTRATEGIA Y ENTORNO

- ¿La empresa concentra las ventas en pocos clientes?
- ¿Cuáles son los competidores de la empresa
- ¿Cuál es el nivel de experiencia de la empresa
- ¿Cuenta la empresa cuenta con un proceso formal de toma de decisiones?
- ¿La empresa evalúa los resultados de la gestión de forma regular?
- ¿Cómo son las relaciones con mis proveedores?
- ¿Cuáles son las tendencias que impactan mi mercado?

MERCADEO

- ¿Cuál es el nivel de reconocimiento de la empresa dentro del sector?
- ¿La empresa tiene detectadas y evaluadas las necesidades de sus clientes?
- ¿Se tiene definido claramente el portafolio de productos y servicios?
- ¿Se cuenta con un plan de acción de ventas?
- ¿La empresa desarrolla constantemente nuevos productos?
- ¿La empresa cuenta con canales formales de comercialización?

CONTABLE

- ¿Existe un sistema de contabilidad y costos eficiente?
- ¿La empresa cuenta con facilidades para financiarse?
- ¿Se conoce la rentabilidad de la empresa y de cada uno de los servicios o productos?
- ¿Se conocen los costos fijos de la empresa?
- ¿Cuento con el capital de trabajo necesario?

FINANCIERO

- ¿Se cuenta con una estructura organizacional formal?
- El personal ¿cuenta con una vinculación formal?
- ¿La ubicación física de los equipos y la maquinaria es la adecuada?
- ¿Se tienen documentados procesos y funciones?
- ¿Se tienen definidas metas y cumplimientos generales?
- ¿Se cuenta con algún tipo de software contable?
- ¿Se tienen definidos perfiles de cargos principales?

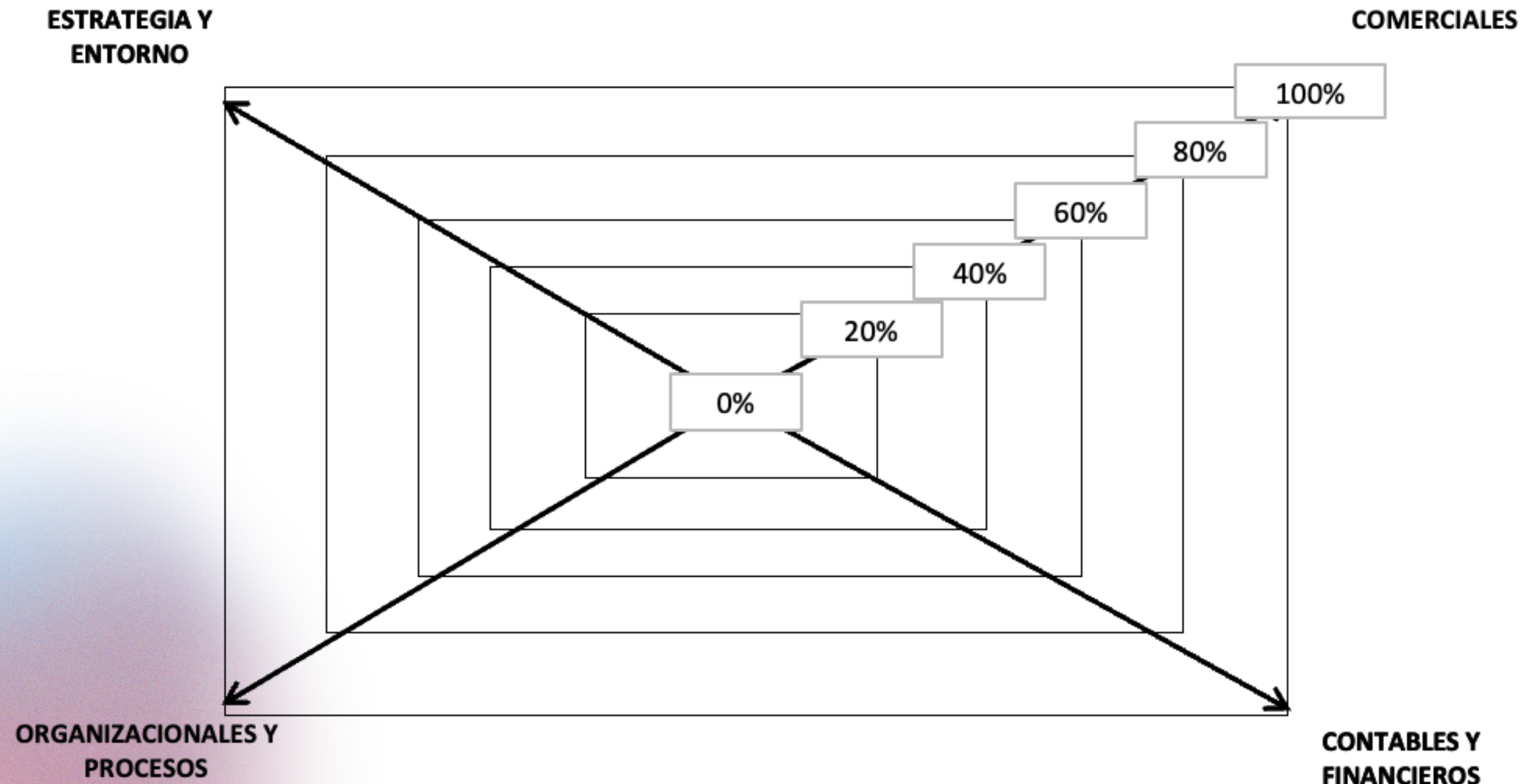
DIAGRAMA DE DIAGNÓSTICOS

- ¿Tiene un amplio conocimiento de las actividades de sus competidores?
- ¿Posee un alto nivel de diferenciación con respecto a su competidores?
- ¿Concentra la empresa sus ventas en pocos clientes?
- ¿Conoce el número aproximado de sus competidores directos?
- ¿Cuento con proveedores eficientes y de confianza?
- ¿Esta al tanto de las tendencias que influyen en su mercado?
- ¿La empresa tiene establecidos planes en el corto, mediano y largo plazo?
- ¿La empresa evalúa los resultados de gestión de forma periódica?
- ¿La empresa cuenta con un proceso de toma de decisiones?

SÍ	NO
✗	
	✗
	✗
✗	
✗	
✗	
✗	
	✗
✗	

NIVEL	CALIFICACION	/	FACTOR	%
Estrategia	6		9	0.66

DIAGRAMA DE DIAGNÓSTICOS





- Como resultado de nuestro diagnóstico podemos detectar cuales son nuestras principales **fortalezas**.
- Adicionalmente encontrar cuales son nuestras **oportunidades** de mejora o **debilidades** mas relevantes y a partir de esto desarrollar actividades para lograr cambios.

INVENTARIO DE FORTALEZAS Y HABILIDADES

DATOS DE LA EMPRESA	FORTALEZAS	DEBILIDADES
Nombre: Diseños El Vestido más bonito	F1: Conocimiento de la competencia	D1: Ventas concentradas en pocos clientes
Actividad: Servicios	F2: Buenos proveedores	D2: No evaluación de mi gestión
Ciudad: Mérida	F3:	D3:
Fecha: 28/03/20216	F4:	D4:

PLAN DE MEJORA CONTINUA



Conjunto de actividades que debo adelantar para asegurar que una debilidad de mi organización en el corto y mediano plazo transforma su desempeño y me permitirá altos niveles de productividad.

PLAN DE MEJORA PARA LAS DEBILIDADES

DEBILIDAD	ACCIONES	RESPONSABLE	RECURSOS	F. INICIO	F.ENTRE	RESULTADO
Ventas concentradas en pocos clientes	Identificar y llegar a nuevos clientes	José Bermúdez	T: 2 horas semana Despl: Carro particular	02/01/14	02/10/14	Listado y ventas a nuevos clientes
No evaluación de mi gestión	Definir indicadores de mis metas	José Bermúdez	T: 3 horas Computadora			Indicador de crecimiento en ventas o en número de productos



(999) 285-06-09 / 285-84-76



ligiaaguayo@integraasesores.com.mx



@ligiaaguayo